

最新市场专员转正报告(模板8篇)

整改报告是对过去工作的一种负责任的交代，它能够让我们认真审视自身的工作方法和效率，促使我们不断反思和成长。以下是一些值得借鉴的竞聘报告范文，希望能够对大家写作过程中提供一些有益的指导。

市场专员转正报告篇一

尊敬的领导：

您好！非常感谢你能在百忙之中审阅我的求职信，而我的心情则是平静而激动的。之所以平静，我深信我的知识与能力不会让你失望；之所以激动，我决定将无悔的青春走到你们中间，实现共同的辉煌。

“诚信、开拓、进取。”是我的人生格言。在此我凭借自己数十寒窗的学习成果和吃苦耐劳的本性作为我的奠基石。若说我的优点，那么就是我的年轻，“天生我才必有用”的激情。

艰辛的生活铸就了我淳朴、诚实的性格，培养了我不怕困难挫折、不服输的奋斗精神，我深知学习机会的来之不易，故非常珍惜匆匆而过的大学四年。一路的艰辛与欢笑，用自己的勤奋和踏实，凭自己的毅力和汗水，充实自己。

学习掌握了坚实的市场营销专业知识，系统地学习了营销战略、策略、市场定位、分析管理，销售的定价、渠道、促进与市场推广方面的技能。在专业学习成绩的排名中名列前茅。“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出。”我相信，一份耕耘，一份收获。

短暂的几年，有限的学习，培养的仅仅是一种思维方式和学习方法，“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行。”一个人只

有把才识应用到实际工作中去，服务于社会，让效益和效率来证明自己，才能真正体现自己的价值。

所以大学期间通过参加各种实践活动，培养了我较强的工作能力，组织领导能力和良好的合作精神，培养了自己较强的集体主义责任感和荣誉感，善于沟通、积极主动、认真、踏实及动手能力强。

最令我感动的是四年来我们一直坚持的学习小组，我们的团队合作，协同奋斗的精神，我堪为之泣下。大家一起走过了耕耘的春天，收获的秋天！我坚信，路是一步一步走出来的，只有脚踏实地地努力工作，才能做出出色的成绩。

“器必试而先知其利，马必骑而后知其良驽。”只要给我一个支点，就能撬起整个地球；只要给我一片土壤，我会用青春和生命去耕耘；给我一个机会，给你一个选择。我会珍惜也相信“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”

剑鸣匣中，期之以声。热切期望我这拳拳寸草心、浓浓赤诚情能与您同呼吸，共命运，携发展，求奋进！恳请接纳，回函是盼！

此致

敬礼！

求职人□xxx

xxxx年xx月xx日

市场专员转正报告篇二

尊敬的领导：

您好!

我于20xx年7月1日成为一名饲料公司市场部的试用员工，到今天3个月试用期已满（之前5月份在公司实习过十天），根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员转变。

在岗试用期间，我大部分时间是待在生产车间学习。通过学习，我了解了粉料、虾料和膨化料的生产工艺流程及其品质方面的知识。我认为作为市场部人员来说，只有用心去了解自己的产品才能给客户提供更优质的服务。所以我一直在努力，主动向品管人员及有经验的同事请教品质方面的知识。另外，我也随同同事出差几次，做了市场调查与市场服务。通过出差，我认识到了市场部的工作内容，学习到了跟客户沟通的技巧，意识到了学习的重要性。所以，我一直在学习与积累。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。当然，我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己工作能力。

在此，我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人□xxx

日期□xxx

市场专员转正报告篇三

尊敬的领导：

你好！

非常感谢你能在百忙之中审阅我的求职自荐书，而我的心情则是平静而激动的。之所以平静，我深信我的知识与能力不会让你失望；之所以激动，我决定将无悔的青春走到你们中间，实现共同的辉煌。“诚信、开拓、进取。”是我的人生格言。在此我凭借自己数十寒窗的学习成果和吃苦耐劳的本性作为我的奠基石。若说我的优点，那么就是我的年轻，“天生我才必有用”的激情。

艰辛的生活铸就了我淳朴、诚实的性格，培养了我不怕困难挫折、不服输的奋斗精神，我深知学习机会的来之不易，故非常珍惜匆匆而过的大学四年。一路的艰辛与欢笑，用自己的勤奋和踏实，凭自己的毅力和汗水，充实自己。学习掌握了坚实的市场营销专业知识，系统地学习了营销战略、策略、市场定位、分析管理，销售的定价、渠道、促进与市场推广方面的技能。在专业学习成绩的排名中名列前茅。“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出。”我相信，一份耕耘，一份收获。

“器必试而先知其利，马必骑而后知其良骛。”只要给我一个支点，就能撬起整个地球；只要给我一片土壤，我会用青春和生命去耕耘；给我一个机会，给你一个选择。我会珍惜也相信“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”剑鸣匣中，期之以声。热切期望我这拳拳寸草心、浓浓赤诚情能与您同呼吸，共命运，携发展，求奋进！恳请接纳，回函是盼！

此致

敬礼

自荐人□xxx

市场专员转正报告篇四

尊敬的领导：

我于xxxx年xx月xx日进入公司，到今天已经有三个多月的时间了，作为一名应届毕业生，初来公司时，曾有过一段时间的迷茫。但是在部门经理和同事的帮助下，我渐渐的找到了自信。特别是在审计高峰期这段时间，我通过与客户的电话和当面沟通，学习到了许多专业知识和市场谈判技巧，同时也增强了我对工作的热情和自信。

在过去的几个月时间里，我勤奋工作，严格要求自己，认真及时地做好领导布置的每一项任务，同时主动为领导分忧；专业和非专业上不懂的问题虚心向领导和同事学习请教，不断提高和充实自己，希望能尽早独当一面，为公司做出更大的贡献。

当然在工作中我也有过一些小的过失和错误，领导的及时指正帮助我做到了防微杜渐。前事之鉴，后事之师，这些经历也使我更加成熟，在处理各种问题时能够考虑得更加全面。可以说在这三个月里，我的思想和工作能力都有了很大程度的提高。

接下来金融街市场部的市场的细化是针对房地产和高新企业的。面对新的困难和挑战，我将更加努力，因为我始终相信“没有越不过的高山，只有不愿爬山的人。”

市场的细化主要是为做到“市场的专业，专业的市场”。因此我也会更加深入的学习房地产、高新企业的知识和相关政策，努力把这块市场做专、做精、做通。工作中我会主动承担责任，争取更快的成长起来，为公司的发展贡献出自己的力量。

根据上述情况，本人特提出晋升申请，希望领导予以监督和批复。

申请人□unjs

zmr小编为大家分享更多的转正申请书：

物料采购人员的转正申请书范文

公司材料部员工的转正申请书

手机测试工程师的转正申请书

加气站工作人员的转正申请书

市场专员转正报告篇五

从20xx年11月第一次面试到如今，转眼我在长城公司工作生活了快2年，当我拿到手上沉甸甸的3年期合同，心情很复杂。选择不再续签是我鼓起了很大的勇气和决心的。

我依旧记得当时信心满满来面试的样子，依旧记得给我面试的丁总，林总，焦主任亲切的笑容，甚至记得方向感不好的我在管家桥狂奔赶105班车的狼狈样，真的历历在目。王总，你还记得吗？我们在小食堂里面聚餐，您让我们这些新来大学生每人承包一道菜，我们一起吃饭，一起笑，一起谈学习谈对工作的想法和对生活的态度。我想，这个就是我要来的地方。

时间，真是过得很快。看看公司墙上一幅幅生动的照片，看看自己相机里记录的一幕幕公司活动，我是多么拼命地融入这个团体。从办公室到单证到财务部，每天楼上下的忙碌，擦肩而过的同事，我叫的出他们每一个的名字，那么真实而亲切，我用最大的努力做好自己的工作 and 协助他人工作。记

得每个加班的晚上，和同事一起等待客人的回复，希望可以争取订单；记得我绞尽脑汁想的搞笑节目在拓展训练晚会上让大家眼泪都笑了出来；记得我熬夜写年终晚会的台词，周末和大家一起排练，是勤劳和汗水换来的肯定；记得我激情万丈的喊着“海企长城，众志成城”直到嗓子无法出声；记得跪在地上一张张贴着我们的各种照片，制作我们每期的板报；记得林伟贤老师讲座上我急中生智现场想的一个问题，竟得到了如此多的赞赏……也许我不是最好的员工，但是，我真的一直在努力。

有太多事情，我们一起经历过，每一个片段对于我们来说都有太多的回忆；有太多感谢要说，没有你们我不敢第一个飞过断桥，没有你们我没有那么多的激情去释放，也不会成长那么多。和大家说再见不是件容易的事，我甚至不敢看你们的眼睛，你们对我很重要很重要，我很在意每一位，我们的团队很优秀很优秀。可是离开，也是我必须做的选择。

我是一个坚持的人。从我踏进学校的大门我就告诉自己将来要成为一名好的外贸业务员，从进公司的第一天起我就想成为独当一面的业务员，我觉得其他任何的活动、光环、荣誉都比不过做好业务来的更有成就感。可是非常遗憾的是，2年来尽管我尽了最大的努力，却没有为部门业绩的提升带来多大的帮助。外贸今年整体走下坡路和国家政策的调整确实让我担心自己的未来，甚至质疑过曾经的选择，我想找到适合自己的平台和今后前进的方向是我目前最重要的事情。

我曾经说过人生就像一场赛跑，我不想停下来。也有人说过，机会是留给做好准备的人。我想把握住我的机会，在我年轻的时候，在我有机会选择的时候，在我就算失败也可以承受的时候，给自己全新的机会去尝试。

20xx年x月xx日

市场专员转正报告篇六

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与辛酸同在，感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的熟悉自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个扼要汇报，请批评指正。

一. 公司培训阶段。

1. 从3月28日进职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及治理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。
2. 对公司产品进行了全面的熟悉了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知己知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须最大程度发挥自己的上风、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。
3. 通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解把握，演讲能力和技巧也需进步。

二. 市场开拓阶段。

1. 从5月8日进进市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜伏客户进行了造访，对市场状况进行了一个具体的了解，并发掘出了几家意向性的客户。
3. 通过前期的`市场开发，也取得一定的成绩，跟天津利海科

技以达成了年销售50万的销售协议，安阳电力设备厂的中国建材团体安阳轻工机械厂新型装备制造基地配电自动监控系统正在洽商，天津天开康迪对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，河北梅花味精的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

三. 后期工作计划

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的造访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或尝到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，把握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行先容，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部金总和大区经理袁署对我的支持和指导，感谢这个布满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投进到工作中文章。

市场专员转正报告篇七

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的'工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

在岗试用期间，我大部分时间是待在生产车间学习。通过学习，我了解了粉料、虾料和膨化料的生产工艺流程及其品质方面的知识。我认为作为市场部人员来说，只有用心去了解

自己的产品才能给客户提供更优质的服务。所以我一直在努力，主动向品管人员及有经验的同事请教品质方面的知识。另外，我也随同同事出差几次，做了市场调查与市场服务。通过出差，我认识到了市场部的工作内容，学习到了跟客户沟通的技巧，意识到了学习的重要性，所以，我一直在学习与积累。

总之，经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。当然，我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己工作能力。

在此，我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

申请人：

时间：

市场专员转正报告篇八

尊敬的公司领导：

您好！

根据业务发展需要，本人于20xx年3月8日进入名流公司，并担任市场专员一职。时光荏苒，转眼我已在公司工作两个月，在工作中，我始终保持认真、细致的工作态度，具有强烈的责任心和进取心，能及时发现问题、解决问题；同时，我具有良好、熟练的沟通技巧，与同事和谐相处，拥有良好的团队合作精神，并踏实完成上司交付的工作。此外，在这段时

间中，我也注重自身的发展和进步，积极学习与汽车行业相关的知识、技能，为公司的发展尽职尽责。

在进入公司担任市场专员之前，我一直从事与市场相关的工作，因此，我对公司这个岗位的工作可以说驾轻就熟。同时，我在较短时间内已了解公司以及市场分析工作的基本情况，很快进入工作状态，并提出工作思路和职责规划。现将主要工作情况总结如下：

1、分析本地汽车市场信息和市场动态，了解本地的汽车消费政策环境和消费特征，定期收集并分析区域内各竞争对手的销量、价格和促销情况，为每月市场计划、市场活动政策提供数据支持。同时，配合市场经理执行当月的广宣和市场活动，掌握现场活动开展的各项注意事项，在活动前期做好活动策划和物料等准备，活动执行时做好现场协调和监督，活动后期完成相关的总结报告等；自进入公司以来，作为市场部的一员，先后参加了峨眉巡展、名仕汽车文化节、体育馆车展、crosspolo上市会、新广场车展等五次大型市场活动，在这段时间里，我学到了很多。从对车展活动的一无所知到亲身筹备参与其中，为活动流程、活动方案出谋划策，同时对一次活动中自身的不足进行反思总结，如车展上对销售顾问的督促力度较弱等情况在下一活动中及时改正，以确保每次市场活动的顺利进行。

4、对每月的销售结果、展厅客流量、客户来源渠道、客户级别、客户结构等方面进行分析汇总，同时，从网络、集团经营管理部等渠道获得竞争对手的活动、竞争车型的.销量情况和本品牌的市占率，完成每月市场部dca审核材料的相关报表，并分析本品牌的竞争优势和劣势，扬长避短，为相关的市场活动提供可行性建议。

除此之外，我还了解了厂家vi使用规范及展厅物料规范，并检查展厅内物料、展车标准是否符合厂家要求，对不符之处及时指出改正。通过多次活动与媒体、广告公司和集团公司

各部门也有了一定的接触，并与之及时沟通工作事务。

在本部门的工作中，我用心做事，动脑做事，获得了本部门领导和同事的认可。虽然在在工作中我有一些疑惑和不足之处，但部门领导都会及时给我指出，促进了我工作的完善。如果说一开始仅仅是从表面上了解公司，但随着时间的推移，我对公司有了更为深刻的理解，公司严谨融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快进入到了工作角色中。新员工就好比是一辆需要渡过磨合期的新车，在公司的领导下，我会更加严格要求自己，在做好本职工作的同时，积极团结同事，在工作中不断学习与积累，及时发现问题、解决问题，完善自我，使工作能够更快、更好的完成。在以后的工作中我会一如既往：与人为善；力求完美。我相信我能做好这份工作，成为优秀金名仕人的一份子，不辜负公司对我的期望。

在此，我真诚地希望自己能成为公司的正式员工，恳请公司领导批准转正！

此致

敬礼！

申请人□xxx

日期□xx年xx月xx日